

ABSTRAK

PT Sinar Abadi Home Center (PT SAHC) adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan bahan baku bangunan dan kebutuhan rumah tangga (*raw material dan home appliance*) yang sejak 2010 bertransformasi dari toko tradisional menjadi toko retail (*modern retail*) yang saat ini sedang berkembang karena kecenderungan orang lebih memilih untuk berbelanja di modern retail. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan dan menyusun formulasi strategi bisnis guna memperoleh keunggulan bersaing bagi perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan kuesioner yang dilakukan terhadap Direktur Utama PT. Sinar Abadi Home Center terkait di dalam perusahaan. Data-data yang telah diperoleh tersebut dianalisis menggunakan Matriks IFE, EFE, CPM, TOWS, IE, Grand Strategy dan QSPM. Hasil dari Matriks IFE sebesar 3.562 dan Matriks EFE sebesar 2.352. Hasil analisis Matriks TOWS, SPACE, IE, Grand Strategy menunjukkan alternatif yang dapat diterapkan perusahaan adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Hasil akhir penelitian ini menyimpulkan bahwa rekomendasi atau usulan strategi bisnis yang tepat bagi perusahaan didapat berdasarkan hasil pengolahan data melalui Matriks QSPM adalah strategi pengembangan pasar (*market development*).

Kata kunci: Formulasi strategi bisnis, analisis SWOT, penetrasi pasar.